m2

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 - AÑO 1 - Nº 7
SABADO 24 DE ABRIL DE 1999

■ **Columna de opinión**

Los arquitectos no son culpables, por Claudia Pluchino

■ **Por los barrios**

Caballito atrae, pero endeudarse asusta

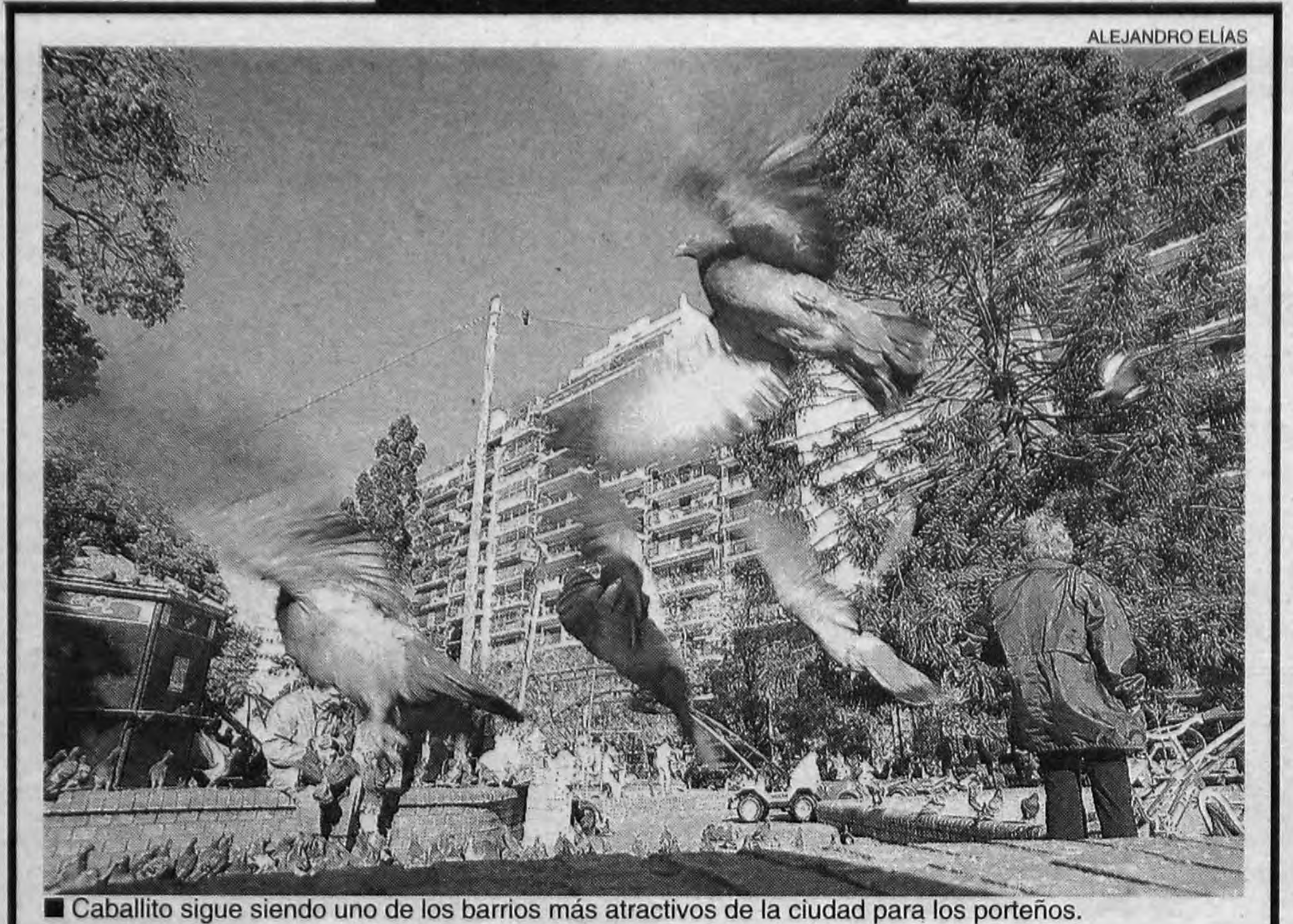
HOMBREANDO LA CRISIS

La venta de materiales para la construcción cayó a la par de la falta de nuevas obras. También hay menor demanda para refacción.


Alejandro Elías


Alejandro Elías

ALEJANDRO ELÍAS



■ Caballito sigue siendo uno de los barrios más atractivos de la ciudad para los porteños.

"Hay mucho pánico a endeudarse y miedo a la baja de salarios"

m² Por Claudio Zlotnik

Los operadores van tomando confianza. La concurrencia de público a las inmobiliarias de Caballito aumenta de semana a semana y los empresarios se entusiasman. Quieren levantar la cuesta. Por ahora, se conforman con la mayor afluencia de visitas apostando a que este flujo está prenunciando una mejora en las ventas. Las operaciones de marzo estuvieron entre 30 y 40 por ciento más flacas que hace un año. Los empresarios no se quedan de brazos cruzados y analizan alternativas para levantar la facturación.

■ **Precios:** *Los precios en Caballito bajaron entre 10 y 15 por ciento en el último año. Pero las inmobiliarias se quejan de que les cuesta cerrar operaciones.*

Luis D'Odorico, propietario de D'Odorico Propiedades, por ejemplo, mantiene reuniones periódicas con los propietarios que pusieron en venta sus inmuebles a través de la inmobiliaria. "Hablo con ellos; les pido que se aggiornen a la época si quieren vender. Y eso significa que deben resignar entre un 5 y un 10 por ciento del valor de la propiedad. La mayoría entiende y acepta la sugerencia. Es la única manera de revitalizar el mercado", comentó en diálogo con **m2.**

Como ocurre en el resto de la Capital, los precios en Caballito también bajaron. En el último año, la merma fue de entre 10 y 15 por ciento. Así y todo, los empresarios se quejan de que les cuesta cerrar operaciones. "Hay pánico a endeudarse. La gente tiene miedo de perder el empleo o que se bajen los salarios compulsivamente. La situación actual es muy parecida a la del Tequila. Este barrio está ocupado esencialmente por público de clase media, que es el primero que reacciona cuando hay crisis", afirmó Julio Piedralba, de Acoyte Propiedades.

Cotizaciones por barrio

Valores en Caballito

Ventas	
1 ambiente	$ 25 a 35.000
2 ambientes	$ 37 a 50.000
3 ambientes	$ 55 a 80.000

Alquileres	
1 ambiente	$ 200 a 250
2 ambientes	$ 300 a 400
3 ambientes	$ 400 a 520

Fuentes: Inmobiliarias Acoyte Propiedades, Toselli y Fuentes y D'Odorico Propiedades.

"Este va a ser un año complicado. Las ventas van a ser muy selectivas; se concretarán sólo aquellas que estén a buen precio. Además, las elecciones presidenciales le pondrán un techo al mercado. Siempre ocurre lo mismo cuando hay recambio presidencial", añadió el empresario.

La superficie demarcada por las avenidas Rivadavia, La Plata, Directorio y Carabobo es la más buscada de Caballito. En esa zona, el metro cuadrado de un departamento a estrenar se cotiza entre 1200 y 1300 dólares. Y entre 850 y 930 dólares el metro cuadrado de una vivienda usada. "De Caballito, la gente valora la mayor seguridad que brinda, la gran cantidad de colegios de categoría que existen y su excelente variedad de movilidad: pasa el subte y la recorre una decena de líneas de colectivos", rescató Juan Toselli, de la inmobiliaria Toselli y Fuentes.

"El tejido urbano es menos denso que en otras zonas de la Capital. Eso distingue a Caballito de Barrio Norte, por ejemplo. Todavía hay áreas con casas bajas y de gran luminosidad. Y estas cualidades son muy preciadas por el público capitalino", apuntó a su vez D'Odorico.

Tanto D'Odorico como Piedralba coinciden en que, pese a la retracción del mercado por culpa de la crisis, en el barrio hay varios proyectos avanzados de construcción. "Están dirigidos, sobre todo, a la franja de ingresos medios altos y altos", afirmó D'Odorico. En ese sentido, se están construyendo pisos y semipisos de tres y cuatro ambientes, de una superficie total de 120 a 150 metros cuadrados, y con valores que rondan los 150 a 200 mil dólares. "De uno y dos ambientes no se construye porque el mercado ya está saturado. Se vende lo que ya está", dijo D'Odorico.

La caída de actividad en el rubro de refacciones familiares y en las obras encaradas por grandes empresas –los dos extremos del mercado– golpea en las ventas de los corralones. Estiman una baja de hasta un 40 por ciento en los principales productos: cemento, arena, hierro y ladrillos.

LA RETRACCIO

Pen

m² Por Pablo Ferreira

El mercado de materiales para l
construcción no resultó invulnera
ble a los embates que sufre el sec
tor a causa de la crisis económica
Según los comercios del ramo, l
caída en las ventas oscila entre e
20 y el 40 por ciento desde setiem
bre del año último. La retracción d
la demanda, agudizada en abril, so
bre todo por parte de las grande
empresas y familias de menores re
cursos, derrumba los despachos d
cemento, arena y hierro para cons
trucción, los ladrillos y la mayorí
de los productos de mayor salida
En cambio, el avance –si bien len
to– de las obras en proceso de ter
minación mantiene mayores nive
les de actividad en productos com
cerámicos, sanitarios y revesti
mientos. El panorama, consideran
do la parálisis que se registra en nue
vos emprendimientos, no se perfi
la muy halagüeño para los próxi
mos meses.

"La facturación repuntó en ene
ro y febrero, pero en marzo cayó
otra vez y en abril ya es un caos",
dijo a este suplemento Delia Larraz
directiva de Virginio Roberti e Hi
jos. Este corralón, cuya facturación
cayó un 40 por ciento respecto de

Para hacer el presupuesto

Ladrillos huecos 8x18x33 cm, por unidad	0,38
Ladrillos huecos 12x18x33 cm, por unidad	0,50
Ladrillos para techo, por unidad	0,96
Piedra partida, por metro cúbico	38,00
Hierro redondo liso 6 milímetros, por varilla	1,46
Hierro redondo liso 12 milímetros, por varilla	5,71
Cemento común, 50 kilos, por menor	5,85
Cemento blanco 50 kilos Pingüino	23,10
Cal Milagro, 25 kilos	3,50
Pastina, por kilo	0,71
Ceresita, 10 kilos	6,35
Cajón de clavos 2'x30 kilos	33,15
Cajón de clavos 2 1/2'x30 kilos	31,63
Hidrófugo Sika, caja 20 sachets de 1 kilo	10,08
Material de frente Super Iggam, blanco, 30 kilos	12,25
Yeso Tuyango, 40 kilos	5,38

Fuente: Aron Rabe e hijos y Virginio Roberti e Hijos. Precios sin IVA.

El equipamiento sanitario

Lavatorio Roca, Dama, blanco	63,29
Columna lavatorio Roca, Dama, blanco	45,54
Inodoro Roca, Dama, blanco	98,52
Asiento inodoro Capea-Roca, loza italiana, blanca	21,49
Bidet Dama, monocomando europeo, blanco	84,42
Depósito mochila plástico	22,85
Vanitory Ibiza 50 cm blanco sin mesada	67,31
Vanitory Viena 80 cm balnco sin mesada	148,85
Mesada Vanitory Viena 80 cm	78,25
Grifería FV65 lluvia c/transfer.	71,83
Grifería FV57 lavatorio	74,07
Grifería FV57 bidet	79,71
Azulejos San Lorenzo, color arena, 2 metros	8,82
Azulejos San Lorenzo, conjunto rústico beige, 2 metros	12,04
Cerámico San Lorenzo 15x15 cm, country marfil	11,64
Cerámico San Lorenzo 15x20 jazmín semimate	8,43
Piso vinílico Flexiplast marrón claro, 2,5 milímetros	22,19
Pileta de acero simple Gen 27x37x20 cm	24,52
Pileta de acero doble Gen 56x37x15 cm	29,21
Pileta de lavadero de PVC Stone con fregadero 48x58 cm	41,32

Fuente: Aron Rabe e Hijos. Nota: precios sin IVA.


ALEJANDRO ELÍAS

■ Caballito sigue siendo uno de los barrios más atractivos de la ciudad para los porteños.

"Hay mucho pánico a endeudarse y miedo a la baja de salarios"

m² Por Claudio Zlotnik

Los operadores van tomando confianza. La concurrencia de público a las inmobiliarias de Caballito aumenta de semana a semana y los empresarios se entusiasman. Quieren levantar la cuesta. Por ahora, se conforman con la mayor afluencia de visitas apostando a que este flujo está prenunciando una mejora en las ventas. Las operaciones de marzo estuvieron entre 30 y 40 por ciento más flacas que hace un año. Los empresarios no se quedan de brazos cruzados y analizan alternativas para levantar la facturación.

Luis D'Odorico, propietario de D'Odorico Propiedades, por ejemplo, mantiene reuniones periódicas con los propietarios que pusieron en venta sus inmuebles a través de la inmobiliaria. "Hablo con ellos; les pido que se aggiornen a la época si quieren vender. Y eso significa que deben resignar entre un 5 y un 10 por ciento del valor de la propiedad. La mayoría entiende y acepta la sugerencia. Es la única manera de revitalizar el mercado", comentó en diálogo con **m2.**

Como ocurre en el resto de la Capital, los precios en Caballito también bajaron. En el último año, la merma fue de entre 10 y 15 por ciento. Así y todo, *los empresarios se quejan de* que les cuesta cerrar operaciones. "Hay pánico a endeudarse. La gente tiene miedo de perder el empleo o que se bajen los salarios compulsivamente. La situación actual es *muy parecida* a la del Tequila. Este barrio está ocupado esencialmente por público de clase media, que es el primero que reacciona cuando hay crisis", afirmó Julio Piedralba, de Acoyte Propiedades.

■ **Precios:** *Los precios en Caballito bajaron entre 10 y 15 por ciento en el último año. Pero las inmobiliarias se quejan de que les cuesta cerrar operaciones.*

"Este va a ser un año complicado. Las ventas van a ser muy selectivas; se concretarán sólo aquellas que estén a buen precio. Además, las elecciones presidenciales le pondrán un techo al mercado. Siempre ocurre lo mismo cuando hay recambio presidencial", añadió el empresario.

La superficie demarcada por las avenidas Rivadavia, La Plata, Directorio y Carabobo es la más buscada de Caballito. En esa zona, el metro cuadrado de un departamento a estrenar se cotiza entre 1200 y 1300 dólares. Y entre 850 y 930 dólares el metro cuadrado de una vivienda usada. "De Caballito, la gente valora la mayor seguridad que brinda, la gran cantidad de colegios de categoría que existen y su excelente variedad de movilidad: pasa el subte y la recorre una decena de líneas de colectivos", rescató Juan Toselli, de la inmobiliaria Toselli y Fuentes.

"El tejido urbano es menos denso que en otras zonas de la Capital. Eso distingue a Caballito de Barrio Norte, por ejemplo. Todavía hay áreas con casas bajas y de gran luminosidad. Y estas cualidades son muy preciadas por el público capitalino", apuntó a su vez D'Odorico.

Tanto D'Odorico como Piedralba coinciden en que, pese a la retracción del mercado por culpa de la crisis, en el barrio hay varios proyectos avanzados de construcción. "Están dirigidos, sobre todo, a la franja de ingresos medios altos y altos", afirmó D'Odorico. En ese sentido, se están construyendo pisos y semipisos de tres y cuatro ambientes, de una superficie total de 120 a 150 metros cuadrados, y con valores que rondan los 150 a 200 mil dólares. "De uno y dos ambientes no se construye porque el mercado ya está saturado. Se vende lo que ya *está", dijo D'Odorico.*

Cotizaciones por barrio

Valores en Caballito

Ventas	
1 ambiente	$ 25 a 35.000
2 ambientes	$ 37 a 50.000
3 ambientes	$ 55 a 80.000

Alquileres	
1 ambiente	$ 200 a 250
2 ambientes	$ 300 a 400
3 ambientes	$ 400 a 520

Fuentes: Inmobiliarias Acoyte Propiedades, Toselli y Fuentes y D'Odorico Propiedades.

LA RETRACCION TAMBIEN AFECTO LOS MATERIALES PARA CONSTRUCCION

Penurias en el corralón

La caída de actividad en el rubro de refacciones familiares y en las obras encaradas por grandes empresas –los dos extremos del mercado– golpea en las ventas de los corralones. Estiman una baja de hasta un 40 por ciento en los principales productos: cemento, arena, hierro y ladrillos.

m² Por Pablo Ferreira

El mercado de materiales para la construcción no resultó invulnerable a los embates que sufre el sector a causa de la crisis económica. Según los comercios del ramo, la caída en las ventas oscila entre el 20 y el 40 por ciento desde setiembre del año último. La retracción de la demanda, agudizada en abril, sobre todo por parte de las grandes empresas y familias de menores recursos, derrumba los despachos de cemento, arena y hierro para construcción, los ladrillos y la mayoría de los productos de mayor salida. *En cambio, el avance –si bien lento–* de las obras en proceso de terminación mantiene mayores niveles de actividad en productos como cerámicos, sanitarios y revestimientos. El panorama, considerando *la parálisis que se registra en nue*vos emprendimientos, no se perfila muy halagüeño para los próximos meses.

"La facturación repuntó en enero y febrero, pero en marzo cayó otra vez y en abril ya es un caos", dijo a este suplemento Delia Larraz, directiva de Virginio Roberti e Hijos. Este corralón, cuya facturación cayó un 40 por ciento respecto de mediados de 1998, provee especialmente materiales gruesos, ladrillos comunes y huecos e hidrófugos. Sus principales clientes son empresas medianas y, en particular, ingenieros y arquitectos que construyen casas y departamentos individuales y atienden el mercado de refacciones en la Capital Federal.

"Ha bajado muchísimo el trabajo", dijo Larraz, para quien el problema que sufren está generalizado en el ramo. "Es el comentario de todos los proveedores que visitan al grueso de los corralones de la ciudad, todos coinciden en lo mismo", enfatizó. En su opinión, la situación es similar o incluso peor que durante el Tequila, al punto que Virginio Roberti duda si en este momento no están trabajando a pérdida.

*Confirmando ese duro diagnós*tico, Israel "Kuki" Rabe, presidente de la cadena de materiales homónima, que agrupa siete grandes bocas de atención mayorista y minorista, aseguró a **m2** que sus ventas cayeron "entre el 20 y el 25 por ciento este año" y afecta a todos los rubros en general. La especialidad de Rabe son los productos siderúrgicos para la construcción y se consideran un referente en el mercado de cerámicos y sanitarios, pero el espectro de productos que comercializan abarca la gran mayoría de los utilizados por el sector. Su demanda está compuesta tanto de empresas como de particulares y, además, proveen a constructores de barrios privados y countries.

Según el titular de la cadena, se nota más retracción "en las empresas que en la demanda de las familias". De hecho, están realizando un esfuerzo financiero importante a raíz de las dificultades de pago de sus clientes y los cheques rechazados que deben renegociarse para evitar los fallidos. Para Rabe, el mercado se debilitó mucho no sólo en la Capital sino también en el conurbano bonaerense. En cambio, observa que el retroceso es bastante menor en el interior del país.

■ **Pagos:** *"Las empresas están realizando un esfuerzo financiero importante a raíz de las dificultades de pago de sus clientes y los cheques rechazados".*

Respecto de la importación de materiales, Rabe desestimó su importancia en la actualidad. "No creo que sea tan grande como algunos empresarios están diciendo, hay que tener en cuenta que la diferencia entre los precios locales y los de importación en los principales productos que pueden traerse, como la grifería, no supera hoy el 10/15 por ciento, lo que no justifica la compra afuera." Una excepción que admitió el empresario es el hierro para la construcción, pero esto "tiene que ver más que todo con el monopolio de Techint, que fija precios muy por encima de los externos".

En tanto, en Blaisten, la cadena del Exxel Group, *que ya suma 10* locales tras absorber a su competidor Casa Nine, admiten un retroceso de un 10 por ciento en sus ventas entre marzo de este año e igual mes del anterior. Cecilia Pérez Calvo, gerente de Marketing, *explicó* que los mercados que manejan –sanitarios, grifería, cerámicos y muebles de cocina– sufre por sus características menos la recesión. "Toda obra que está empezada se termina porque nadie deja un baño o una cocina a medio hacer, dado que los necesitan", recordó la ejecutiva aludiendo a la actitud que adoptan los particulares que son sus principales clientes. "Por eso somos más estables que los mercados de compra impulsiva y no planificada, como la ropa o los electrónicos, y también nos recupera*mos más rápido."* En las ventas de amoblamientos de cocina es donde Pérez Calvo advierte que hay más descenso en las ventas.

La explicación al fenómeno que están viviendo los distribuidores de *materiales para la construcción* para Rabe pasa "sobre todo, por las dificultades que tiene la gente para acceder al crédito que, además, se ha encarecido mucho en los últimos meses". En su opinión también influyen las dificultades de la gente para mantener las cuotas de sus créditos hipotecarios.

■ **Crédito:** *"El fenómeno pasa por las dificultades que tiene la gente para acceder al crédito que, además, se ha encarecido mucho en los últimos meses".*

"No veo mejores perspectivas porque no hay obras nuevas", aseguró Larraz, quien resaltó el hecho de que a diferencia del Tequila ahora "hay más desocupación". Además, "la gente tiene miedo a gastar lo que pueda tener o endeudarse porque no sabe si mañana va tener empleo o el mismo sueldo". Por su lado, Rabe considera que "de seguir mejorando la situación en Brasil habrá que esperar por lo menos dos o tres meses para la recuperación del mercado, pues no es tan fácil arrancar de nuevo con los nuevos proyectos de construcción de edificios".

ALEJANDRO ELÍAS

■ La demanda de materiales para la construcción se fue cayendo junto a las dificultades crediticias, y no hay buenas perspectivas inmediatas.

ALEJANDRO ELÍAS

Para hacer el presupuesto

Ladrillos huecos 8x18x33 cm, por unidad	0,38
Ladrillos huecos 12x18x33 cm, por unidad	0,50
Ladrillos para techo, por unidad	*0,96*
Piedra partida, por metro cúbico	38,00
Hierro redondo liso 6 milímetros, por varilla	1,46
Hierro redondo liso 12 milímetros, por varilla	5,71
Cemento común, 50 kilos, por menor	5,85
Cemento blanco 50 kilos Pingüino	23,10
Cal Milagro, 25 kilos	3,50
Pastina, por kilo	0,71
Ceresita, 10 kilos	6,35
Cajón de clavos 2'x30 kilos	33,15
Cajón de clavos 2 1/2'x30 kilos	31,63
Hidrófugo Sika, caja 20 sachets de 1 kilo	10,08
Material de frente Super Iggam, blanco, 30 kilos	12,25
Yeso Tuyango, 40 kilos	5,38

Fuente: Aron Rabe e hijos y Virginio Roberti e Hijos.
Precios sin IVA.

El equipamiento sanitario

Lavatorio Roca, Dama, blanco	63,29
Columna lavatorio Roca, Dama, blanco	45,54
Inodoro Roca, Dama, blanco	98,52
Asiento inodoro Capea-Roca, loza italiana, blanca	21,49
Bidet Dama, monocomando europeo, blanco	84,42
Depósito mochila plástico	22,85
Vanitory Ibiza 50 cm blanco sin mesada	67,31
Vanitory Viena 80 cm balnco sin mesada	148,85
Mesada Vanitory Viena 80 cm	78,25
Grifería FV65 lluvia c/transfer.	71,83
Grifería FV57 lavatorio	74,07
Grifería FV57 bidet	79,71
Azulejos San Lorenzo, color arena, 2 metros	8,82
Azulejos San Lorenzo, conjunto rústico beige, 2 metros	12,04
Cerámico San Lorenzo 15x15 cm, country marfil	11,64
Cerámico San Lorenzo 15x20 jazmín semimate	8,43
Piso vinílico Flexiplast marrón claro, 2,5 milímetros	22,19
Pileta de acero simple Gen 27x37x20 cm	24,52
Pileta de acero doble Gen 56x37x15 cm	29,21
Pileta de lavadero de PVC Stone con fregadero 48x58 cm	41,32

Fuente: Aron Rabe e Hijos.
Nota: precios sin IVA.

N TAMBIEN AFECTO LOS MATERIALES PARA CONSTRUCCION

urias en el corralón

mediados de 1998, provee especialmente materiales gruesos, ladrillos comunes y huecos e hidrófugos. Sus principales clientes son empresas medianas y, en particular, ingenieros y arquitectos que construyen casas y departamentos individuales y atienden el mercado de refacciones en la Capital Federal.

"Ha bajado muchísimo el trabajo", dijo Larraz, para quien el problema que sufren está generalizado en el ramo. "Es el comentario de todos los proveedores que visitan al grueso de los corralones de la ciudad, todos coinciden en lo mismo", enfatizó. En su opinión, la situación es similar o incluso peor que durante el Tequila, al punto que Virginio Roberti duda si en este momento no están trabajando a pérdida.

Confirmando ese duro diagnóstico, Israel "Kuki" Rabe, presidente de la cadena de materiales homónima, que agrupa siete grandes bocas de atención mayorista y minorista, aseguró a **m2** que sus ventas cayeron "entre el 20 y el 25 por ciento este año" y afecta a todos los rubros en general. La especialidad de Rabe son los productos siderúrgicos para la construcción y se consideran un referente en el mercado de cerámicos y sanitarios, pero el espectro de productos que comercializan abarca la gran mayoría de los utilizados por el sector. Su demanda está compuesta tanto de empresas como de particulares y, además, proveen a constructores de barrios privados y countries.

Según el titular de la cadena, se nota más retracción "en las empresas que en la demanda de las familias". De hecho, están realizando un esfuerzo financiero importante a raíz de las dificultades de pago de sus clientes y los cheques rechazados que deben renegociarse para evitar los fallidos. Para Rabe, el mercado se debilitó mucho no sólo en la Capital sino también en el conurbano bonaerense. En cambio, observa que el retroceso es bastante menor en el interior del país.

Pagos: ***"Las empresas están realizando un esfuerzo financiero importante a raíz de las dificultades de pago de sus clientes y los cheques rechazados".***

Respecto de la importación de materiales, Rabe desestimó su importancia en la actualidad. "No creo que sea tan grande como algunos empresarios están diciendo, hay que tener en cuenta que la diferencia entre los precios locales y los de importación en los principales productos que pueden traerse, como la grifería, no supera hoy el 10/15 por ciento, lo que no justifica la compra afuera." Una excepción que admitió el empresario es el hierro para la construcción, pero esto "tiene que ver más que todo con el monopolio de Techint, que fija precios muy por encima de los externos".

ALEJANDRO ELIAS



■ La demanda de materiales para la construcción se fue cayendo junto a las dificultades crediticias, y no hay buenas perspectivas inmediatas.

ALEJANDRO ELÍAS

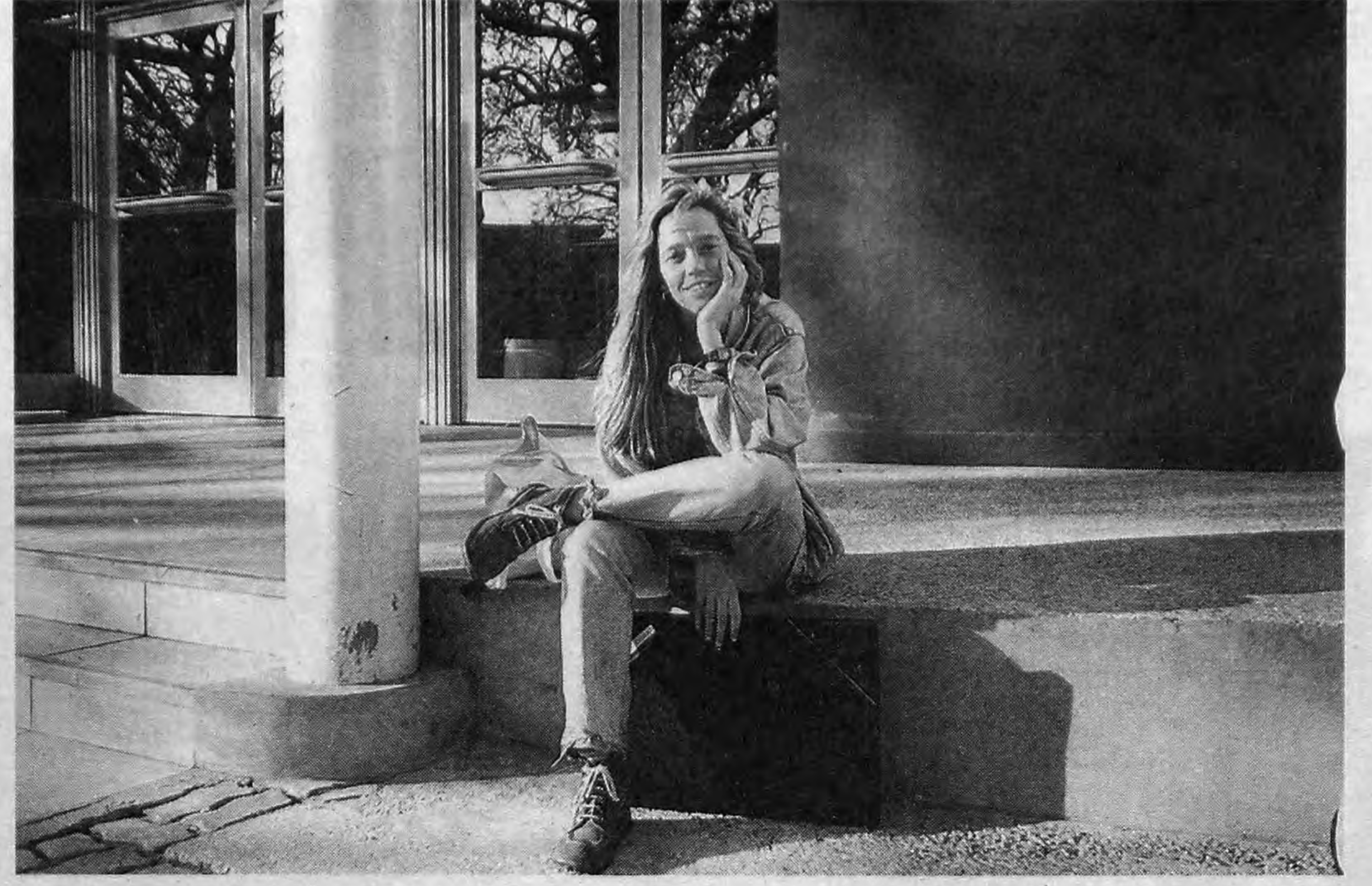


En tanto, en Blaisten, la cadena del Exxel Group, que ya suma 10 locales tras absorber a su competidor Casa Nine, admiten un retroceso de un 10 por ciento en sus ventas entre marzo de este año e igual mes del anterior. Cecilia Pérez Calvo, gerente de Marketing, explicó que los mercados que manejan –sanitarios, grifería, cerámicos y muebles de cocina– sufre por sus características menos la recesión. "Toda obra que está empezada se termina porque nadie deja un baño o una cocina a medio hacer, dado que los necesitan", recordó la ejecutiva aludiendo a la actitud que adoptan los particulares que son sus principales clientes. "Por eso somos más estables que los mercados de compra impulsiva y no planificada, como la ropa o los electrónicos, y también nos recuperamos más rápido." En las ventas de amoblamientos de cocina es donde Pérez Calvo advierte que hay más descenso en las ventas.

Crédito: ***"El fenómeno pasa por las dificultades que tiene la gente para acceder al crédito que, además, se ha encarecido mucho en los últimos meses".***

La explicación al fenómeno que están viviendo los distribuidores de materiales para la construcción para Rabe pasa "sobre todo, por las dificultades que tiene la gente para acceder al crédito que, además, se ha encarecido mucho en los últimos meses". En su opinión también influyen las dificultades de la gente para mantener las cuotas de sus créditos hipotecarios.

"No veo mejores perspectivas porque no hay obras nuevas", aseguró Larraz, quien resaltó el hecho de que a diferencia del Tequila ahora "hay más desocupación". Además, "la gente tiene miedo a gastar lo que pueda tener o endeudarse porque no sabe si mañana va tener empleo o el mismo sueldo". Por su lado, Rabe considera que "de seguir mejorando la situación en Brasil habrá que esperar por lo menos dos o tres meses para la recuperación del mercado, pues no es tan fácil arrancar de nuevo con los nuevos proyectos de construcción de edificios".



■ Claudia Pluchino, una joven arquitecta que rechaza los cuestionamientos de los políticos a los nuevos profesionales.

ACERCA DEL ROL SOCIAL DEL POLITICO

"Entre estos tipos y yo hay algo personal"

Una arquitecta de la nueva generación le responde a Guillermo Guerín, que en esta misma columna se refirió al cambio del rol social de la profesión desde los '60 a la actualidad.

m² Por Claudia Pluchino*

Leyendo esta misma sección, di con un verdadero hallazgo, una de las últimas apologías de las vanguardias sesentistas. El señor Guerín, ni más ni menos que un político, mejor aún, un asesor, enseñándonos las virtudes de los '60, explicando por qué intelectuales y profesionales eran mejores, más humanos y solidarios, ya desde su misma formación, por aquellos años.

Como profesional, como arquitecta, como persona sensible y preocupada por la cultura, hacía tiempo que venía buscando una explicación a tanta involución reinante, y fueron quizás esas líneas "revolucionarias" las que me ayudaron a echar luz sobre el tema.

La universidad de los '60 no tenía el monopolio de la inquietud social. La de los '80 y '90, que me tocó disfrutar, los comparte, mejor aún, los replantea en la búsqueda de los errores cometidos que nos trajeron a este presente. Los imparte, casi los sueña, en la seguridad de que el fin del arquitecto es social y su compromiso es con la sociedad.

Aunque no ignoramos, quienes no podemos darnos el lujo de vivir de una utopía, que la realidad extramuros de la universidad no es hija de proyectos hábilmente diseñados por técnicos, profesionales, ni intelectuales. La realidad la tejen los políticos, definen la factibilidad y la necesidad de los proyectos, sus prioridades y, por supuesto, distribuyen los recursos. Pero parece que es costumbre en tiempos de campaña el responsabilizar a los profesionales, a los técnicos, en fin, a todos los hacedores visibles, por todos los déficit de las asignaturas pendientes. Nos convocan a megaproyectos para decirnos, el día después de la victoria electoral, que el "presupuesto es magro" o "el proyecto no es políticamente vendible" o que "la oposición no nos deja", etc.

En el mejor de los casos, el proyecto será realidad, pero con absoluta certeza saldrá de tableros foráneos.

No es sólo el artículo del señor Guerín el que dio origen a estas líneas: es una postura, es el rol del político el que está en crisis. Desde mi posición de profesional de los '90 me veo en la obligación de defender mi actividad de dirigentes que, por costumbre y tradición, critican con desconocimiento del tema, olvidando su rol de administradores y de ejecutores.

Es la política misma o, mejor dicho, esta política con minúscula, la que tiene el poder de contaminarlo todo. Si hasta de la propia madre, si se la combina con un poco de política, se obtiene una suegra.

Es la propia política la que ha entrado en déficit, ha olvidado sus orígenes y sus fines; son sus estructuras las que tienen que reunir las inquietudes y necesidades de sus representados. Tiene también que reunir los recursos, que al fin y al cabo es la primigenia y olvidada función de los impuestos, y convocarnos a los profesionales, que responderemos a la altura de las circunstancias y de la mejor formación dispuestos a encarar los grandes proyectos, que no sólo en la arquitectura, sino en todas las profesiones y disciplinas, están haciendo falta para mejorar la calidad de vida de todos los argentinos.

Como es altamente improbable que quienes definen nuestros destinos nos convoquen, y al sernos imposible autorregularnos dietas, sueldos y prebendas, nos vemos en la necesidad de informarnos acerca del mercado inmobiliario, de aprender la incidencia del costo del m2 de construcción en la inversión, etc. Es la ventaja de la universidad de los '90: nos enseñó a los arquitectos a sobrevivir vendiendo coquetos dúplex, hasta que a los políticos de los '90 se les ocurra despertarnos del sueño de los justos.

Poner manos a la obra, porque hasta ahora, como decía un catalán, se han dedicado a "establecer las bases de un tratado de amistad / que contribuya a poner los cimientos / de una plataforma donde edificar / un hermoso futuro de amor y paaaaaazzzz".

** Arquitecta U.B.A.*